#vadconext

data_commerce_logistique_relation client

Lille Grand Palais

21, 22 et 23 octobre 2014

Le salon du commerce connecté

PROGRAMME CONFÉRENCES

Mardi **21** Oct. 9h00 - 21h00

LÉGENDE — data · commerce · logistique · relation client

Cycle social | Cycle légal | Cycle initiation | Cycle BtoB | Campus Conext | Évènement Commerce 360

Horaires
Thématique
Salle
Pilotes

9h / 21h Évènement Commerce 360
Espace atelier Showroom

9h Conférence de presse

9h30/10h15 LA CARAVANE DU WEB
Une stratégie webmarketing pour être rentable en E-Commerce.
Espace atelier Showroom

9h30 / 11h SKEMA BS
Introduction SEO / SEA : Comment démarrer, best practices.
Salle de conférences Experts 2

10h / 11h FEVAD
Mode & Internet : les enjeux de la complémentarité entre sites marchands et magasins.
Plateau TV

La Fevad et l'Institut Français de la Mode (IFM) présenteront les résultats d'une enquête consommateurs sur le marché de la mode et de l'habillement.
De nombreux intervenants seront présents :

Evelyne Chaballier, directrice des études économiques et prospectives, Institut Français de la Mode

Joëlle Grunberg, CEO France de Devanlay-Lacoste

François Momboisse, président, Fevad

Patrick Seghin, président, Damart

Cette conférence sera animée par : Flore Fauconnier – JDN

10h / 10h45 CMD
LI-FI : la révolution digitale débarque en magasin ! Avec le témoignage d'Intermarché qui intègre le LI-FI au cœur de ses projets de caddie nouvelle génération.
Salle de conférences Experts 1

10h / 10h45 FULL PERFORMANCE
Plus 80% de CA sur un an : quels outils et quelle méthode ?
Salle de conférences Solutions

10h15 / 11h LES PIEDS DANS LE PLAN
Comment vous projeter en taille réelle ?
Espace Workshop 1

10h15 / 11h CUSTOMER FACTORY
Construire une expérience client unique : méthodologie et retours d'expérience.
Espace Workshop 2

10h30/11h15 LA CARAVANE DU WEB
Comment une stratégie frais de port bien pensée peut-elle devenir un outil marketing puissant ?
Espace atelier Showroom

11h / 11h45 SOFT COMPUTING
Comment coupler réseaux sociaux et CRM-PRM ?
Salle de conférences Solutions

11h / 11h45 CMD
Le créatif Technologist : un nouveau métier au cœur de l'innovation digitale.
Salle de conférences Experts 1

11h / 12h30
Inauguration
Espace vip

11h15/11h45 EURATECHNOLOGIES
Innovation : Démonstrations d'innovations pour le commerce connecté. 11h15/11h30 : Supplytech et Universal France : la solution en self-service mise en place au sein de retailers. 11h30/11h45 : Itelios : la solution de commerce connecté facilitant la vie des consommateurs et des forces de ventes.
Plateau TV

11h15 / 11h45 SKEMA BS
Introduction aux leviers E-marketing.
Salle de conférences Experts 2

11h15 / 12h LEMON INTERACTIVE
Création de site Internet ou site E-Commerce.
Espace Workshop 1

11h15 / 12h BEEZ
Evaluer votre score de maturité omnicanal.
Espace Workshop 2

11h30/12h15 LA CARAVANE DU WEB
E-Commerce : les bons choix pour préparer votre réussite.
Espace atelier Showroom

12h / 12h45 TAG COMMANDER
La puissance du Tag Management au service de vos investissements medias : Conquérir de nouveaux clients et développer leur valeur grâce au Tag Management.
Plateau TV

12h / 12h45 DIABOLOCOM
Relation client : la proactivité sans être Nostradamus.
Salle de conférences Solutions

12h / 12h45 CMD
Points de vue : Impact(s) du phygital dans le commerce.
Salle de conférences Experts 1

12h15 / 13h IPG FR
Intégration du Social Relationship Management par les Centres de relations clients => une autre expériences des réseaux sociaux.
Espace Workshop 1

12h30 / 12h50 COMMERCE 360
Comment connecter et rentabiliser votre point de vente ?
Espace atelier Showroom

12h30 / 14h30
Déjeuner FEVAD et CMD

13h / 13h20 COMMERCE 360
Les 10 commandements du Marketing Direct qui créent du trafic dans le commerce.
Espace atelier Showroom

13h / 13h45 ADDONLINE
Success Story : «Réussir son entrée sur un marché concurrentiel en 6 mois».
Plateau TV

13h30 / 13h50 COMMERCE 360
Les clés du succès de la théâtralisation du point de vente.
Espace atelier Showroom

13h30 / 14h15 OCTAVE
E-Commerce, Vente à distance et Webmarketing changent considérablement !
Salle de conférences Solutions

13h30 / 14h15 SNCD
L'attitude des professionnels vis à vis des emails de prospection en 2014-Nouvelle étude Sncd EMA-Email marketing Attitude.
Salle de conférences Experts 2

14h / 14h20 COMMERCE 360
9 étapes clés pour vous doter d'un fichier clients et prospects ultra rentable.
Espace atelier Showroom

14h / 14h45 ADRÉNALINE
Trigger marketing : comment délivrer le bon message au bon moment... et convertir !
Espace Workshop 1

14h / 14h45 CUSTOMER FACTORY
PME/ETI : Réussir son projet de refonte web en 2014.
Espace Workshop 2

14h30 / 15h15 CMD
Digitalisation du parcours client en magasin.
Plateau TV

14h30 / 15h15 EURALOGISTIC
La e-logistique, mode d'emploi.
Salle de conférences Experts 1

14h30 / 15h15
Comment prendre la mesure de l'intensité concurrentielle de son marché afin de différencier son business model omnicanal face aux pure players et aux places de marché... ?
Salle de conférences Experts 2
En présence de Bruneau

14h30 / 15h15 PREDIGGO SA
Un e-merchandising omni-canal pour maximiser sa Customer Lifetime Value (CLV).
Salle de conférences Solutions

14h30/15h15 LA CARAVANE DU WEB
Comment utiliser son système de paiement comme levier de croissance ?
Espace atelier Showroom

15h / 15h45 HPC
Les bonnes pratiques cross-canales.
Espace Workshop 1

15h / 15h45 BEEZ
Evaluer votre score de maturité omnicanal.
Espace Workshop 2

15h30 / 16h15 EVOKE
Drive, ClicK & Collect, Réservation In Store... opportunités et ROI des dispositifs pour transformer vos prospects connectés en clients physiques.
Plateau TV

15h30 / 16h15 EURALOGISTIC
La gestion des retours.
Salle de conférences Experts 1

15h30 / 16h15
Y a-t-il urgence à déployer une stratégie e-commerce mobile en B to B ?
Salle de conférences Experts 2
En présence de legallais

15h30 / 16h15 ADSONWALL
En quoi les outils API révolutionnent-ils la gestion des campagnes AdWords ?
Salle de conférences Solutions

15h30/16h15 LA CARAVANE DU WEB
Marketplaces « mode d'emploi ».
Espace atelier Showroom

16h / 16h45 ADRÉNALINE
Web to store : optimiser votre présence online pour générer plus de trafic qualifié et d'achats en point de vente !
Espace Workshop 1

16h30 / 17h15 CCI GL / LA PLAINE IMAGES
Conext Awards : Digital Commerce Stars et Digital Creativity Awards.
Plateau TV

16h30 / 17h15
LA POSTE SOLUTIONS BUSINESS
Boostez le trafic de votre site web grâce au courrier connecté.
Salle de conférences Solutions
En présence de Digital Commerce Stars 2014

16h30 / 17h15
Augmentez votre taux de conversion et améliorez votre expérience client grâce au web design. Ça marche !
Salle de conférences Experts 2
En présence de RAJA Welcome Office

16h30/17h15 LA CARAVANE DU WEB
Pourquoi et comment, dès maintenant, rendre votre site internet visible sur les moteurs de recherche depuis un smartphone ou une tablette ?
Espace atelier Showroom

17h30 / 18h15 SYNODIANCE
SEO > Tendances haussières et baissières - Mettez à jour vos pratiques.
Salle de conférences Solutions

17h30/18h15 ENTERPRISE IRELAND
Developing Digital Retail Solutions in Ireland.
Salle de conférences Experts 1

17h30 / 18h15
Comment tirer le meilleur parti de Google à travers ses constantes évolutions pour maximiser sa visibilité et optimiser sa prospection online.
Salle de conférences Experts 2
En présence de CNRRQ onedirect

17h30 / 17h50 COMMERCE 360
Les 10 commandements du Marketing Direct qui créent du trafic dans le commerce.
Espace atelier Showroom

17h30 / 18h15 IAE LILLE 1
Cérémonie de remise des diplômes IAE de Lille 1.
Plateau TV

18h / 21h Nocturne

18h / 18h20 COMMERCE 360
Les clefs du succès de la théâtralisation du point de vente.
Espace atelier Showroom

18h30 / 18h50 COMMERCE 360
Comment connecter et rentabiliser votre point de vente ?
Espace atelier Showroom

18h30 / 19h15 PHOCEIS
Conext Retail Tour - Le digital au-delà des frontières.
Salle de conférences Experts 1

19h / 19h20 COMMERCE 360
20 minutes pour 20 campagnes médias au succès hors du commun.
Espace atelier Showroom

19h / 21h Soirée commerçants

19h30 Lancement Concours Design Commerce 2015

19h30 / 20h30 CCI GL
Comment adapter votre magasin à l'heure du commerce connecté ?
Plateau TV

Cette soirée se terminera autour d'un cocktail sur l'espace Showroom

Mercredi **22** Oct. 9h00 - 19h00

LÉGENDE data · commerce · logistique · relation client

Cycle social · Cycle légal · Cycle initiation · Cycle BtoB · Campus Conext

Horaires / Thématique / Salle — Pilotes

9h / 19h PICOM
Retail Innovation and Research RDV
Espace atelier Showroom

9h15 / 9h45 NOSTO SOLUTIONS LTD
Booster vos conversions et revenus.
Salle de conférences Solutions

9h30 / 10h15 GEMALTO
L'Assistant Mobile Personnel d'Achat pour une nouvelle expérience d'achat en magasin. Venez appréhender les nouvelles tendances du marché retail et découvrir comment le mobile révolutionne l'expérience achat.
Salle de conférences Experts 1

9h30 / 10h15 CITC-EURARFID
La robotique dans le commerce.
Salle de conférences Experts 2

10h / 10h45 FULL PERFORMANCE
BrandRoI : Comment obtenir un ROI de 20 + en combinant Display Targeting et SEM ?
Salle de conférences Solutions

10h15 / 11h ADRÉNALINE
Trigger marketing : comment délivrer le bon message au bon moment… et convertir !
Espace Workshop 1

10h15 / 11h MARKETINGCOACH
Relation client : Venez évaluer votre stratégie omnicanale ?
Espace Workshop 2

10h30 / 11h EURATECHNOLOGIES
Innovation : Démonstrations d'innovations pour le commerce connecté.
10h30/10h45 : Tymate et Decathlon vous présenteront leur solution ecommerce personnalisable.
10h45/11h : Optimal'Ways et des adhérents des Cht'ecommerçants vous expliqueront l'optimisation réalisée en matière de conversion.
Plateau TV

10h30 / 11h15 FÉDÉRATION FRANÇAISE DE LA FRANCHISE
Les stratégies cross-canal, l'expérience des réseaux de franchise.
Salle de conférences Experts 1

10h30 / 11h15 CITC-EURARFID
Géolocalisation indoor/outdoor dans le commerce, le retail, la logistique.
Salle de conférences Experts 2

11h / 11h45 CONEXANCE
Ne prenez pas vos clients pour de simples visiteurs !
Salle de conférences Solutions

11h15 / 11h45 SNCD
L'offre et la demande de BIG DATA marketing - Etude Sncd sur le Big Data en partenariat avec Markess.
Plateau TV

11h15 / 12h BEEZ
Evaluer votre score de maturité omnicanal.
Espace Workshop 1

11h15 / 12h CAMP DE BASES
Pourquoi et comment valoriser vos données marketing actuellement dispersées dans votre entreprise ?
Espace Workshop 2

11h30 / 12h15 ADETEM (CLUB RELATION CLIENT)
La relation client, enjeu majeur du e-commerce.
Salle de conférences Experts 1

11h30 / 12h15 PICOM
Comment la prise en compte du contexte client en temps réel peut booster la relation client.
Salle de conférences Experts 2

12h / 12h45 HPC
Le futur de l'imprimé : les 4 piliers d'une révolution en marche !
Plateau TV

12h / 12h45 IADVIZE
Gérer sa relation client en ligne, avant et après la vente grâce au Click to Chat, Click to Call et Click to Video.
Salle de conférences Solutions

12h15 / 13h ADRÉNALINE
Web to store : optimiser votre présence online pour générer plus de trafic qualifié et d'achats en point de vente !
Espace Workshop 1

12h30 / 13h ADETEM (CLUB MARKETING PME)
PME : du projet e-commerce à la réalité commerciale, les do's and dont's d'un projet e-commerce.
Salle de conférences Experts 1

12h30 / 13h15 SNCD
Usages et tendances sur la communication personnelle online en 2014 - Nouvelle étude sncd EMA - Email Marketing Attitude - BtoC.
Salle de conférences Experts 2

13h / 14h
International Networking Cocktail.

13h30 / 14h15 AKRIA
La personnalisation en ligne : Opportunités pour les commerçants et les industriels.
Plateau TV

13h30 / 14h15 NEXT PERFORMANCE
Social et Retargeting découvrez comment nos clients utilisent le Facebook Exchange pour générer des ventes on-line.
Salle de conférences Solutions

13h30 / 14h15 ADETEM (CLUB BIG DATA SMART DATA)
Bonnes pratiques e-mailing et Smart Data.
Salle de conférences Experts 1

13h30 / 14h15 VIAPOST
L'innovation au service du commerce connecté. Démonstration : l'offre ViaDirect en avant-première.
Salle de conférences Experts 2

14h / 14h45 LES PIEDS DANS LE PLAN
Aménagement du point de vente : Comment vous projeter en taille réelle ?
Espace Workshop 1

14h30 / 15h15 ITELIOS
HappyChic, entreprise multicanale de mode française (Jules, Brice, Bizzbee) : le choix d'un dispositif multimarques digital complet.
Plateau TV

14h30 / 15h15 SNCD/SELCED
Le mailing, media de demain.
Salle de conférences Experts 1

14h30 / 15h15 CCI GL
Zoom sur la nouvelle donne du tourisme connecté.
Comment les acteurs du tourisme ont su s'adapter à un marché qui évolue au gré des usages et attentes des consommateurs, et ré-orienter leur offre en vue d'une dé-complexification des prestations proposées à l'heure du « do it yourself » ? avec la présence de : John-Lee Saez, Directeur KAYAK pour la France, l'Autriche, le Benelux et l'Espagne - Michel-Yves Labbé, Directeur de Directours - Rémi Campet, secrétaire général de Marco Vasco - Serge Milon, Co-fondateur, SIMPKI.
Salle de conférences Experts 2

14h30 / 15h15 OCTAVE
L'E-commerce connecté : un enjeu majeur pour les magasins physiques ?
Salle de conférences Solutions

15h / 15h45 BEEZ
Evaluer votre score de maturité omnicanal.
Espace Workshop 1

15h / 15h45 COM-L
Comment passer de la stratégie à la planification ? Grâce au plan marketing qui vous permet de construire son plan d'actions et d'en contrôler la réalisation.
Espace Workshop 2

15h30 / 16h15 VIAPOST
Viapost, la logistique connectée, au service de la fidélisation des e-acheteurs.
Salle de conférences Experts 1

15h30 / 16h15 CCI GL / CCI INTERNATIONAL
Comment développer son site e-commerce à l'international ?
Salle de conférences Experts 2

15h30 / 16h15 DOLIST.NET
Stop à la collecte de leads inutiles. Suivez la To Do List et optez pour la qualité !
Salle de conférences Solutions

15h30 / 16h15 LA PLAINE IMAGES
Game all over !
Plateau TV

16h / 16h45 MARKETINGCOACH
Votre stratégie de fidélisation à l'heure des nouveaux comportements client.
Espace Workshop 1

16h / 16h45 CONSCIENT NETWORKS
Vos clients sont des médias : faites en vos ambassadeurs.
Espace Workshop 2

16h30 / 17h15 MEDIAPOST COMMUNICATION
Retargeting multicanal, remarketing multicanal, display ciblé et DMP privée : les nouvelles solutions MEDIA DATA LIVE pour améliorer votre efficacité relationnelle.
Plateau TV

16h30 / 17h15 COLIPOSTE
Les nouvelles solutions de Retour en France et à l'International, au service des e-commerçants.
Salle de conférences Experts 1

16h30 / 17h15 ADETEM
Boite à outils marketing pour les PME : zoom sur le plan d'action marketing. Quel plan d'actions pour votre PME en 2015 ? Quels outils, quels canaux ? Zoom sur le plan marketing : comment concevoir un plan marketing simple et efficace ?
Salle de conférences Experts 2

16h30 / 17h15 AMABIS
Pourquoi et comment intégrer la qualité de données au sein de formulaires ?
Salle de conférences Solutions

17h / 17h45 CONSCIENT NETWORKS
Vos clients sont des médias : faites en vos ambassadeurs.
Espace Workshop 2

17h30 / 18h15 AFCDP
Professionnels du marketing : Vos données clients prospects sont-elles traitées en toute légalité ? Comment les rendre conforme à la loi Hamon et anticiper le règlement européen ?
Salle de conférences Experts 1

17h30 / 18h15 CLIADIS
Trophées CLIADIS de l'évolution de carrière dans la relation client à distance.
Salle de conférences Experts 2

17h30 / 19h WALILLE/CMD
Rendez-vous des Web Analytics : Optimisation du taux de conversion
Plateau TV

17h30 / 18h15 COMPLEX SYSTEM
Small data, big data, connaissance client et prédictif pour toutes les entreprises.
Salle de conférences Solutions

18h15 PICOM
Shopping Innovation and Research Awards.
Eurotop Auditorium

18h15 / 19h IDEP
Les concepts clés du marketing : comment passer d'une filière industrielle à une logique de service ?
Salle de conférences Solutions

20h Soirée **#Conext Night**

Rdv à la Cave à p'art - sur réservation par mail avant le 10/10

Plus d'infos : salonssl@gl-events.com

#conext innovations congress

What's next in retail ?

Mercredi **22** Oct.

10h00 - 18h00

AUDITORIUM EUROTOP

Pour sa première édition en 2013, le Conext Innovation Congress, qui s'inscrit dans le cadre du Salon vadconext, a rassemblé 600 personnes autour de 4 panels avec 18 intervenants internationaux.

En 2014, le Conext Innovation Congress propose **une journée d'échanges qui s'articule autour des grandes thématiques et problématiques des retailers.**

Piloté par EuraTechnologies, le Conext Innovation Congress 2014 abordera cette année **6 grandes thématiques** autour du consommateur « ROI », du paysage international des marques, du marché multi-canal anglais, de la DATA au sens large, de ses startups qui révolutionnent les retailers et enfin de cette multiplicité d'objets connectés et plus particulièrement ceux qui concernent les magasins ou qui accompagneront bientôt les consommateurs dans leur quotidien.

Qu'ils soient des retailers connus et reconnus, des jeunes startups innovantes qui fourmillent d'idées, des organismes fédérateurs, **ils seront tous là** pour exprimer leurs points de vue sur ces sujets.

10H00 LANCEMENT DU CONEXT INNOVATIONS CONGRESS

Thilo Bendler – Vice President of OTTO Group

A travers son expérience du groupe OTTO, présent dans 23 pays et 3 continents, Thilo Bendler vous livrera sa vision des enjeux du retail de demain.

10H15 / 11h15 CONSUMER DRIVEN WORLD

Partner : ACSEL

Les consommateurs utilisent avec une facilité déconcertante une multitude de canaux pour aborder les marques sur leurs produits, leurs services…
Comment les marques adressent-elles les problématiques des clients et prospects ?
Comment le retail se réinvente face à ce « nouveau pouvoir » ?

Intervenants/Speakers :
John Andrews - Chairman & CEO IORMA
Alexandre Molla - General Manager - Expansion France, UBER
Nicolas Hammer - CEO CRITIZR

Animateur/Moderator : Jean-Rémi Gratadour - Délégué Général de l'ACSEL

Chercheur/Researcher : Isabelle Decoopman - Skema BS

11H30 / 12H30 INTERNATIONAL RETAIL OVERVIEW

Partner : PICOM

Regards croisés entre acteurs du retail sur les déterminants du commerce du futur !
Comment penser un marché global et se spécialiser en fonction des habitudes des consommateurs locaux ?

Intervenants/Speakers :
Patrick Brunier - Délégué Général PICOM
Marc Lolivier - Délégué Général FEVAD
Carine Moitier - Managing Director BeCommerce
David Fitzsimons - CEO Retail Excellence Ireland
Sylvie Guingois - Directrice Générale de l'IFLS

Animateur/Moderator : Jérôme Parigi (LSA)

12h30 / 13H30 INTERNATIONAL NETWORKING COCKTAIL

Cocktail sur invitation sur le Connected Innovation Village.

13H30 / 14H00 UK MULTICHANNEL MARKET

Une vision du retail exhaustive sur le marché UK et ses perspectives pour les marques.

Keynote speaker :
Nupur MANCHANDA - Practicology

14H00 / 15H00 WHAT'S NEXT IN DATA ?

Les données sont partout, comment sourcer les bonnes données en retail ?
Comment les utiliser ? Exemples et retours d'expériences de marques.

Intervenants/Speakers :
Cathal Gurrin - Insight (Center for Data Analytics) & Dublin City University
Peter O Neill - L3 Analytics
Stuart McMillan - Schuh
Sean O'Sullivan - CEO LocalSocial

Animateur/Moderator : Nicolas Giard - Conexance MD

15H15 / 16H15 RETAIL RULE BREAKERS

Découvrez ces pépites qui révolutionnent les retailers et changent l'expérience d'achat des consommateurs.
Comment comprendre les rapports entre annonceurs et startups ?
Pourquoi l'enjeu des retailers est-il sur les usages, plus que sur la technologie en elle-même.

Intervenants/Speakers:
Felim Meade - Managing Director El Gringo & Graham O'Sullivan Restaurants (IRL)
Michel Delbecq - CIO Sephora EMEA
Théo Blochet – Ikomobi
Bobby Pringle – CEO Digifye
Guillaume Degroisse, Analyste Stratégique - Atelier BNP Paribas

Animateur/Moderator : Philippe Nobile – Javelin Group

16H30 / 17H30 INTERNET OF EVERYTHING IN A RETAIL WORLD !

Partner : CITC-EuraRFID

Les objets connectés envahissent notre quotidien, mais qu'en est-il en magasin ?
Quelles sont les solutions qui font et feront le quotidien des consommateurs dans un avenir proche ?

Intervenants/Speakers:
Alan Kearney - CEO Gesaky
Xavier Barras - Directeur GS1
Chékib Gharbi - Directeur CITC

Animateur/Moderator:
David Simplot-Ryl-Directeur du centre de recherche Inria Lille Nord

17H30 CLOTURE DU CONEXT INNOVATIONS CONGRESS !

Special intervention : Cathal Gurrin on Lifelogging

Cathal GURRIN enregistre des éléments de sa vie depuis 2006, ce qui représente plus de 12 millions de photos prises par un dispositif automatique et des centaines de millions d'autres éléments…Le but étant de garder une trace digitale.

> Traduction simultanée (en Anglais et Français)
> Livre Blanc « Objets Connectés dans le Retail » par Skema Business School et EuraTechnologies - accessible sur www.skema-mdce.fr
> New 2014 : Retour des experts et chercheurs internationaux lors de chaque conférence

PILOTAGE EN PARTENARIAT AVEC UN ÉVÈNEMENT FINANCÉ PAR

RÉGION NORD-PAS DE CALAIS

ISMD INTERNATIONAL NETWORK

International Congress
Big data pour faire quoi ?

Mercredi **22** Oct.
9h00 - 13h00
AMPHITHÉATRE PASTEUR

9h OUVERTURE DU CONGRÈS ISMD

Francis SALERNO, Professeur, IAE Université de Lille, Président de l'ISMD.

Dans la première partie de la matinée, plusieurs conférenciers vont démystifier le Big Data par des démonstrations concrètes de son déploiement informatique, des analyses statistiques et des usages marketing en émergence.

9h10 / 9h40 LE BIG DATA À LA PORTÉE DE TOUTE ANALYSTE MARKETING GRÂCE AUX SOLUTIONS OPEN-SOURCE. ILLUSTRATION AVEC LES SYSTÈMES R, HADOOP ETC.

Michel CALCIU, Maître de Conférences HDR, IAE Lille.

Les chercheurs et analystes en marketing, cantonnés dans les paradigmes du marketing transactionnel classique où la connaissance du client se limitait aux études à base d'échantillons et panels, se sont fait un peu surprendre par l'avalanche de données comportementales issues des nouvelles techniques du marketing relationnel et digital au point où les informaticiens se sont emparés d'une partie de leur corps de métier. Les solutions open-source relativement récentes qui forment un écosystème autour du plus élégant système statistique le R et le système de calcul distribué Hadoop (une sorte de Linux pour les clusters d'ordinateurs) démocratisent le traitement des BigData et offrent une opportunité exceptionnelle aux analystes marketing d'opérer de vraies usines de calcul. Une illustration de la mise en œuvre des solutions évoquées sera présentée.

9h40 / 10h10 BIGDATA : COMMENCER À TRAITER DES DONNÉES EN QUELQUES MINUTES ?

Vincent HEUSCHLING, Expert Bigdata, Fondateur et CEO d'Affini-Tech.

Concrètement, au travers d'un retour d'expérience et d'une démonstration, voyons comment le Cloud peut être un accélérateur de projets. Une démarche agile favorisant l'expérimentation doit pouvoir s'appuyer des sur des moyens flexibles et simples à mettre en œuvre. Nous verrons comment la simplification des objectifs métiers permet de se concentrer sur des objectifs métiers créateurs de valeurs.

10h10 / 10h40 ETAT DES LIEUX DES PROJETS BIG DATA MARKETING EN FRANCE. ILLUSTRATION PAR UN PROJET PARCOURS CLIENTS CROSS-CANAL D'UNE GRANDE ENSEIGNE.

Arnaud CONTIVAL, PDG A.I.D. et administrateur du SNCD en charge du Big Data.

Selon l'étude Markess «Meilleures approches pour tirer parti du big Data 2014-2015», les objectifs recherchés avec le Big Data par le marketing sont avant tout de personnaliser l'expérience client afin d'améliorer le service délivré et de le fidéliser, mais aussi de disposer de fonctions analytiques poussées, notamment d'analyses prédictives, et enfin d'optimiser le marketing produit. De nombreux projets Big Data marketing s'orientent vers la collecte et l'analyse des parcours clients sur l'ensemble des canaux d'interaction de l'enseigne. Quels sont les enjeux d'un projet parcours client en termes de collecte, de rapprochement ou de data visualisation ? Quelles sont les opportunités en termes de connaissance client, d'analyse prédictive, d'optimisation de l'expérience client et de communication ciblée cross-canal ?

10h40 / 11h10 L'ANALYSE SÉMANTIQUE DES BIG DATA AU SERVICE DU PARCOURS CLIENT

Philippe AIT YAHIA, Co-fondateur et PDG de Synomia.

Aujourd'hui les Marques ne peuvent plus se reposer sur l'ancestrale démarche Top-Down où les idées et les produits naissaient de l'Entreprise (Top) puis étaient marketées et vendues au consommateur (Down). En effet, plus personne ne peut ignorer la puissance de la parole du consommateur, désormais omniprésente sur tous les canaux digitaux : réseaux sociaux bien sûr, mais aussi forums, blogs, et jusqu'aux sites des Marques par le biais notamment des avis consommateurs. Capter toutes ces données qui forment les Big Datas Sémantiques (ou Big Datas non-structurées) puis les retraiter et les analyser devient ainsi nécessaire pour passer à un nouveau paradigme : celui d'une stratégie marketing centrée sur le consommateur.

Nous illustrerons par des mini cas clients Synomia très concrets toute la chaîne qui permet aux Marques d'exploiter cet « or noir » du XXIème siècle au service du parcours client.

11h10 / 11h30 PAUSE

Les conférences seront suivies par une table ronde à laquelle sont conviés des chercheurs de l'enseignement supérieur ainsi que des annonceurs. Nous identifierons les opportunités et les changements fondamentaux représentés par le Big-Data au regard de l'évolution de la relation client et des métiers du marketing direct et digital.

11h30 / 12h45 TABLE RONDE ANIMÉE PAR ANDREA MICHEAUX, PROFESSEUR ASSOCIÉ IAE DE LILLE.

Christophe BENAVENT, Professeur, Université Paris Ouest Nanterre La Défense

Christophe COUSIN, Fondateur et PDG de Camp de Bases

Cyril GARNIER, Directeur Général SNCF Développement

Laurence FIEVET, CRM Corporate Manager chez Oney Banque Accord

Pascal THOMAS, Président Directeur Général de Mappy

12h45 CLÔTURE

Francis SALERNO, Professeur, IAE Université de Lille, Président de l'ISMD

ISMD est une instance de formation et de recherche en Innovation Services Marketing et Digital, co-fondée par l'EDHEC, IAE Lille, HEC Montréal

Jeudi **23** Oct. 9h00 - 17h00

LÉGENDE — data · commerce · logistique · relation client

Cycle social | Cycle légal | Cycle initiation | Cycle BtoB | Campus Conext | Journée de la Performance Commerciale

Horaires
Thématique
Salle
Pilotes

9h / 17h CCI GRAND LILLE - DEVCOM
Journée de la Performance Commerciale
Espace atelier Showroom

9h15 / 10h SMSENVOI.COM
Le SMS 2.0: le «Rich SMS».
Salle de conférences Solutions

9h15 / 9h45 CEPI MANAGEMENT
Les 5 outils stratégiques de développement commercial.
Espace atelier Showroom

9h30 / 10h15 BLACK ANGUS
SOS Conversion : les meilleurs scénarios trigger marketing sur le site et en retargeting.
Plateau TV

9h30/10h15 CAPITAINE COMMERCE
Règles simples pour optimiser la conversion de votre site e-commerce.
Salle de conférences Experts 1

9h30 / 11h SKEMA BUSINESS SCHOOL
Génération Omnicanal : Les clés d'une stratégie performante. (1ère partie)
Salle de conférences Experts 2

9h55/10h25 CADRE EXPERT ATHENA
Osez le management participatif par objectif : ça marche !
Espace atelier Showroom

10h / 10h45 FULL PERFORMANCE
Quels KPI pour piloter des campagnes display et SEA à la performance ?
Salle de conférences Solutions

10h15 / 11h CONSCIENT NETWORKS
Vos clients sont des médias : faites-en vos ambassadeurs.
Espace Workshop 1

10h15 / 11h EMMANUELLE GEBHARDT CONSULTIN
Faire connaître sa PME et communiquer auprès de ses clients et prospects.
Espace Workshop 2

10h30 / 11h EURATECHNOLOGIES
Innovation : Démonstrations d'innovations pour le commerce connecté.
10h30/10h45 : Streameezy et Norauto vous expliqueront la mise en place d'une Webtv à vocation interne.
10h45/11h : Dartagnan et l'un de ses clients présenteront la solution de génération d'emailing responsive
Plateau TV

10h30 / 11h15 ON PREND UN CAFÉ
Social Thinking.
Le social n'est pas qu'une branche à part de communication, il est intégré à tous les départements de vos sociétés. Vous devez penser à l'intégrer en amont et tirer partie de toutes les données que vous pouvez récupérer !
Salle de conférences Experts 1

10h35 / 11h05 EXPERTYS
Vendre : l'affaire de tous ! Comment mobiliser l'interne pour soutenir l'action commerciale ?
Espace atelier Showroom

11h / 11h45 OCTAVE
E-commerce B to B :
Le bouleversement des modèles de Vente traditionnels !
Salle de conférences Solutions

11h15 / 12h45 SKEMA BUSINESS SCHOOL
Génération Omnicanal : Les clés d'une stratégie performante. (2ème partie)
Salle de conférences Experts 2

11h15 / 12h CONSCIENT NETWORKS
Vos clients sont des médias : faites-en vos ambassadeurs.
Espace Workshop 1

11h15 / 12h BEEZ
Evaluer votre score de maturité omnicanal.
Espace Workshop 2

11h15 / 12h HOBBYNOTE
Twitter au service du e-commerce.
Plateau TV

11h15 / 11h45 AFFAIRES DIRECTES
Gagner en compétitivité : repositionnez votre offre avec la Méthode MAO.
Espace atelier Showroom

11h30 / 12h15 ON PREND UN CAFÉ
Digitalisation des points de vente. Comment intégrer et pourquoi connecter vos points de vente ? Cela sous-entend-il d'avoir beaucoup de techniques ? Quels sont les enjeux, risques et besoins de cette digitalisation ?
Salle de conférences Experts 1

11h55 / 12h25 CEPRECO
Chasse aux trésors : Capitalisez sur vos ressources internes et développez votre activité.
Espace atelier Showroom

12h / 12h45 HPC
Comment mettre en œuvre un reporting opérationnel et décisionnel efficaces dans vos actions marketing cross-canales.
Salle de conférences Solutions

12h15 / 13h UPECAD
La Qualité de Vie au Travail, un enjeu de performance sociale et économique pour la Vente à Distance.
Plateau TV

12h15 / 13h IPG FR
Intégration du Social Relationship Management par les Centres de relations clients => une autre expériences des réseaux sociaux.
Espace Workshop 1

12h15 / 13h EMMANUELLE GEBHARDT CONSULTING
Faire connaître sa PME et communiquer auprès de ses clients et prospects.
Espace Workshop 2

12h30 / 13h15 ON PREND UN CAFÉ
Twitter : Win The Moment. Comment Twitter, plateforme live, publique et conversationnelle, permet-elle aux marques de gagner l'instant en poussant leur contenu au bon moment dans le bon contexte auprès de la bonne audience.
Olivier Gonzales - DG France Twitter

Salle de conférences Experts 1

12h35 / 13h05 BOOSTER ACADEMY
Les 5 règles d'or d'un entretien de vente réussi.
Espace atelier Showroom

13h / 13h45 LA PLAINE IMAGES
Comment les contenus visuels d'un site e-commerce engagent l'utilisateur ? Analyse du parcours visuel et de l'expérience émotionnelle en temps réel.
Salle de conférences Experts 2

13h30
Participez à l'opération de Speed Recruiting sur le salon #vadconext en partenariat avec www.emploi-e-commerce.com et CLIADIS. Les recruteurs de Auchan.fr, 3 Suisses International, GrosBill, Becquet et d'autres encore sont présents.
Espace Business Meeting

13h30 / 14h CFA NORD-PAS DE CALAIS-EGC
L'alternance au coeur de votre développement commercial.
Espace atelier Showroom

13h30 / 14h15 SOVENDUS
Stratégie d'acquisition : les offres intelligentes.
Salle de conférences Solutions

14h
Après-midi étudiants : job-dating / formation / recrutement

14h / 14h45 CONTENT SQUARE
Mousetracking / AB Testing / Survey / Benchmark : Comment faire parler «la Data» pour augmenter ses ventes de 50% ?
Plateau TV

14h / 14h45 SNCD
Etude Sncd - Connect Attitude 2014 : les comportements des consommateurs sur le web social et mobile.
Salle de conférences Experts 1

14h/16h45 IAE LILLE 1/SKEMA BS
Des foires antiques au web mercatique, la véritable révolution pour les métiers de la relation client ?
Salle de conférences Experts 2

14h10 / 14h40 ESSENCIAL
Innover dans l'offre avec le Marketing de service.
Espace atelier Showroom

14h30 / 15h15 INSITEO
Géolocalisation indoor et performance du point de vente.
Salle de conférences Solutions

14h50 / 15h20 ARTEO CONSEIL
30 minutes pour devenir acteur de son tableau de bord commercial.
Espace atelier Showroom

15h / 15h45 CONEXANCE / MARKETING 1BY1 - GOCAD
Trigger Marketing et mailing papier : levier du ROI pour les VADistes ?
Plateau TV

15h / 15h45 LA PLAINE IMAGES
Les consommateurs, puissant levier de l'optimisation de votre business.
Salle de conférences Experts 1

15h30 / 16h GROUPE SIADEP
Et si le client se trouvait dans notre management... ?
Espace atelier Showroom

15h30 / 16h15 E-PICK
Les zones les plus fréquentées de votre magasin sont elles les plus efficaces ?
Salle de conférences Solutions

16h / 16h45 LA PLAINE IMAGES
Le Merchandising en 3D, une approche innovante pour la définition d'une expérience d'achat optimale.
Comment les technologies de l'Image contribuent-elles à offrir au consommateur une expérience unique et interactive en magasin à la croisée entre réel et virtuel ?
Intervenants:
Marc TRUFFAULT, Solution Experience Senior Manager, CPG Retail, Dassault Systèmes - Erwan KROTOFF, gérant Kalista.
Salle de conférences Experts 1

16h30 / 17h15 IMPRESSION DIRECTE & SCODIX
Innovation pour votre communication print : la Laque Sensation. Offrez une expérience sensorielle et unique à vos clients !
Salle de conférences Solutions

Revivez les évènements marquants du salon

Téléchargez l'application officielle du salon #VADConext

L'outil indispensable
pour préparer votre visite

Nos partenaires : LA POSTE | Solutions Business, CCI Grand Lille Nord de France, skema Business School, 3 secteurs, 1 grand projet
Sponsor média : marketing
Organisé par : Made by GL events
Financé par : RÉGION NORD-PAS DE CALAIS
Avec le soutien de : Lille Métropole, Lille, Euralille, Euratechnologies, PICOM, Plaine Images, IORMA, Adetem, citc, UBER